



Gracias por rellenar [Caracterización Idea de Negocio Formación Titulada \(Transversal Emprendimiento\)](#)

Esto es lo que se recibió.

Caracterización Idea de Negocio Formación Titulada (Transversal Emprendimiento)

Registre sus datos de formación titulada, datos de contacto, así como los aspectos más relevantes de su idea de negocio para las actividades de Formación en la transversal de Emprendimiento. Por favor Complete todos los campos.

Correo *

mgonzalez841@soy.sena.edu.co

Instrucciones del formulario

Estimados Aprendices: Antes de llenar este formulario favor lean atentamente lo siguiente:

1. Solo se podrá llenar UNA (1) vez
2. Haga esta tarea en un ambiente en el cual pueda contar con una buena conexión a Internet.
3. Llene este formulario con información veraz, precisa y de acuerdo a los lineamientos del instructor técnico.
4. Las respuestas de este formulario llegarán al correo electrónico del equipo (o de quien llene el formulario), adjunte las respuestas en los términos en que el instructor de Emprendimiento lo determine. Guarde la evidencia de manera correcta en plataforma Territorio.

Datos de la Formación Titulada

NOMBRE DE LA FORMACION QUE ESTUDIA

Numero de Ficha *

2694679

Nombre del Titulado *

MAYUSCULA SOSTENIDA

ADSO

Jornada *

Mañana

Datos del aprendiz lider de la Idea de Negocio

Nombres y Apellidos completos *

Maryury Gonzalez Bonilla

Telefono de contacto *

3157883733

Tipo de Documento de Identidad *

CC

Numero de Documento de Identidad *

1192726148

Datos del equipo de trabajo

Nombres y Apellidos completos Aprendiz 2

José Alejandro Osorio Ramírez

Telefono de contacto Aprendiz 2

Tipo de Documento de Identidad Aprendiz 2

CC

Numero de Documento de Identidad Aprendiz 2

1084866140

Nombres y Apellidos completos Aprendiz 3

Telefono de contacto Aprendiz 3

Tipo de Documento de Identidad Aprendiz 3

Numero de Documento de Identidad Aprendiz 3

Caracterización de la Idea de Negocio

¿Que Problema o Necesidad resuelve su Idea de Negocio? *

Observe ortografía

La producción de cultivos hidropónicos en Santa María aborda la falta de oferta continua de hortalizas frescas, que actualmente solo está disponible los fines de semana y depende de productos importados. Esta técnica garantiza una disponibilidad constante durante toda la semana, reduce la dependencia de productos externos y facilita la gestión del tiempo de cosecha, ya que permite una mejor planificación y eficiencia en el trabajo. Además, se prevé exportar a otros municipios del Huila, fortaleciendo el mercado regional y ofreciendo productos frescos y locales.

¿Cual es el tipo de Innovación que propone su idea de negocio? *

Radical

Incremental

Argumente brevemente la respuesta anterior *

Porque cree usted que es innovacion radical o incremental

la idea de negocio es incremental porque se espera empezar con un cultivo sencillo y, con el tiempo, añadir más productos. Así, el negocio crecerá gradualmente hacia un policultivo diversificado. así también permitirá conocer el mercado y la dificultad de producción

Nombre de la Idea de Negocio *

DevIdeas Produccion agricola

Descripción de la solución y de la Idea de Negocio *

Para el problema o necesidad planteado, describa primero la solución luego añadiendo como esta se convierte en una oportunidad de negocio

La falta de oferta constante de hortalizas frescas en Santa María, Huila, genera una dependencia de productos importados y limita la disponibilidad durante la semana. La producción de cultivos hidropónicos resuelve este problema al ofrecer una oferta continua de hortalizas frescas, utilizando agua para su nutrición en lugar de suelo, lo que evita el uso de químicos para la adaptación y mantenimiento del suelo. Esta solución garantiza productos frescos y saludables durante toda la semana, además de permitir la exportación a otros

municipios del Huila, diversificando los ingresos y fortaleciendo el mercado regional con prácticas agrícolas más sostenibles y menos dependientes de químicos.

¿Como me diferencio de la competencia? ¿Cuales son las ventajas competitivas que ofrece su negocio sobre los demás competidores? *

A diferencia de los pequeños productores locales, que no ofrecen una producción constante debido a su enfoque en café y plátano, Además, a menudo enfrentan dificultades para mantener una producción estable debido a la dependencia de las condiciones climáticas y la estacionalidad, lo que puede afectar la disponibilidad durante la semana, mi cultivo hidropónico garantiza una oferta continua de hortalizas frescas. Además, al vender directamente a supermercados, ofrezco productos más económicos y confiables que los de los distribuidores externos. La hidroponía también evita el uso de químicos para el suelo, ofreciendo una opción más saludable y sostenible.

¿Quien es su PRINCIPAL competidor en el mercado? *

Investigue quien es el principal competidor, que vende, a que precio vende el producto o servicio que compite en el mercado con el suyo, donde se ubica, como hace publicidad y en que medios lo hace.

Mi principal competidor en el mercado de hortalizas en Santa María, Huila, son los proveedores de productos de exportación que provienen de departamentos vecinos como Cundinamarca, donde el clima de la sabana es ideal para estos cultivos. También compito con proveedores mayoristas de puntos como Sur Abastos, que abastecen a supermercados y otros distribuidores. Estos competidores venden hortalizas a precios que rondan entre 2000 y 3000 pesos por libra, comprando a granel por arroba. La Alcaldía apoya a mujeres productoras locales permitiéndoles vender sus productos directamente en el parque durante el fin de semana, lo que les ayuda a evitar costos adicionales de intermediarios. Mi ventaja competitiva radica en ofrecer una producción local y sostenible, mejorando la calidad y reduciendo la dependencia de productos importados.

¿Quienes son los clientes potenciales? *

Quienes comprarán mis productos o servicios

Variables de la segmentación de mercados			
Segmentación geográfica	Regiones del mundo o por países. Comunidades Autónomas. Tamaño de la ciudad. Densidad. Clima.	Segmentación psicográfica	Clase social. Estilo de vida. Personalidad.
Segmentación demográfica	Edad y etapa del ciclo de vida. Nivel de ingresos. Género Tamaño familiar. Profesión. Educación. Religión. Generación. Nacionalidad.	Segmentación en función del comportamiento	Según el momento de uso. Según los beneficios buscados. Nivel de uso. Según la frecuencia de uso. Según el nivel de lealtad. Según su disposición. Según la actitud hacia el producto o la marca.

*La producción de cultivos hidropónicos se enfocará en Santa María, Huila, y en municipios vecinos del Huila, aprovechando la demanda local y regional para ofrecer una oferta continua de productos frescos *Los clientes incluyen dueños de finca que buscan productos de buena calidad para la alimentación de los trabajadores, amas de casa, y restaurantes en la zona urbana que desean ofrecer productos de alta calidad y fresca constante. *El enfoque está en personas mayores de edad, especialmente aquellos que gestionan negocios de producción de comida rápidas los fines de semana y restaurantes de comida diaria, y propietarios de fincas que compran productos para alimentar a sus trabajadores * El enfoque está en personas mayores de edad, especialmente aquellos que gestionan negocios de producción de comida, y propietarios de fincas que compran productos para alimentar a sus trabajadores

¿Con que normatividad técnica deben contar los productos o servicios que se pretenden vender? *

Registro sanitario de alimentos (INVIMA): porque son productos de consumo Etiquetado de Productos: Mis productos deben contar con etiquetas donde le indiquen al cliente sus datos de producción. Cumplimiento de Normas Ambientales: mi idea de negocio busca la sostenibilidad ambiental que las personas puedan contar con productos de mejor calidad, así que se debe manejar una buenas practicas con los insumos ambientales como el agua, también con el manejo de residuos Normas de Comercialización Local: Ante todo respetar el comercio revisando las normativas y requisitos comerciales del municipio y lugares donde se logre exportar la comercialización

Nombre del Producto o Servicio 1 *

Lechuga

DESCRIPCION TECNICA del Producto o Servicio 1 *

La lechuga crece rápido y es fácil de cultivar en hidroponía. Se puede cosechar en 4-6 semanas y requiere poco espacio. Ideal para ofrecer una oferta constante de hojas frescas. Además es un producto que tiene alta demanda.

Nombre del Producto o Servicio 2 *

Espinaca

DESCRIPCION TECNICA del Producto o Servicio 2 *

La espinaca también crece rápido en sistemas hidropónicos y se puede cosechar en 6-8 semanas. Es nutritiva y se adapta bien a los sistemas sin suelo que es lo que se espera de una producción al cultivar un producto por hidroponía.

Nombre del Producto o Servicio 3 *

Perejil

DESCRIPCION TECNICA del Producto o Servicio 3 *

El perejil crece rápidamente en hidroponía y se puede cosechar en 4-6 semanas. Es ideal para cultivos pequeños y tiene una buena demanda en el mercado.

Nombre del Producto o Servicio 4 *

Pimentón

DESCRIPCION TECNICA del Producto o Servicio 4 *

Los pimientos crecen bien en sistemas hidropónicos y tienen un ciclo de cultivo de 8-10 semanas. Ofrecen una producción continua de frutas coloridas y nutritivas, además es mas fácil de controlarle plagas por el proceso de hidroponía al permitir que los nutrientes se adhieran por el agua.

Nombre del Producto o Servicio 5

Cilantro

DESCRIPCION TECNICA del Producto o Servicio 5 *

El cilantro es una hierba que crece rápido y es fácil de cultivar en hidroponía. Se cosecha en 3-4 semanas y es muy usado por las personas al ser un producto de aliño en la cocina

A que sector pertenece su Idea de Negocios *

Primario

Secundario

Terceario

Cuaternario

¿A qué actividad económica pertenece su Idea de Negocio? *

ACTIVIDADES DE AGROINDUSTRIA (TRANSFORMACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN PRODUCTOS TERMINADOS PARA CONSUMO)

Denunciar abuso